Itamar Ribeiro – RM48255

Leandro Henrique – RM40631

Rodrigo Carvalho – RM40557

03/10/2016

Técnicas de Negociação



Sumário

[1. O que mudou, durante este curso, na forma como você negocia? 1](#_Toc463299916)

[2. Quais são as técnicas de negociação que você irá utilizar doravante? 2](#_Toc463299917)

[3. E por quê? 2](#_Toc463299918)

# O que mudou, durante este curso, na forma como você negocia?

1. Desde quando comecei à observar o quanto existia de negociações no meu dia a dia, comecei à preservar aquilo que era comum e que dava certo na inúmeras situações. Institivamente comecei à usar táticas de listar as vantagens e desvantagens de cada lado da negociação, insistir em argumentos decisivos entre outras manobras.
2. Com essa disciplina do curso de Gestão Estratégica de Negócios da FIAP, aprendi o quanto eu gosto desse assunto e estou disposto à investir em minha carreira para torna-la benéfica a mim e às demais empresas envolvidas.
3. Aprendi conceitos que descrevem aquilo que já fazia parte das minhas negociações, porém de uma forma bem determinada e que me servirá de auxílio para as próximas negociações. Mais do que ferramentas, com essa disciplina foi possível observar exemplos práticos de como utilizar as diversas técnicas de negociação ensinadas.
4. Certamente que minhas negociações serão muito mais preparadas e provavelmente até mais proveitosas depois do conteúdo explanado em sala de aula.
5. E talvez uma abordagem muito boa de ser adotada em uma negociação é a postura de tornar a negociação uma parceria, sem levar pro lado da disputa. Na maioria dos acordos, isso foi bastante útil. Então iniciar uma negociação dessa forma e se necessário, finalizar a negociação em formato de disputa e acrescentando técnicas ofensivas.

# Quais são as técnicas de negociação que você irá utilizar doravante?

1. Das técnicas de negociação apresentadas em sala de aula, algumas que chamaram atenção e com certeza farão parte do “canivete suíço”, são:
2. Drible: Levando em consideração que a maioria das pessoas se incomodam com o fato de outra pessoa ganhar mesmo que ela não perca nada, a estratégia de driblar o oponente tirando o foco do objetivo principal acaba sendo muito útil. Essa técnica do drible pode ser combinada com a “Reversão”, onde aparenta querermos algo e repentinamente muda-se o interesse.
3. A técnica do “bom sujeito e mau sujeito” também ajuda muito em negociações, até mesmo colocando os concorrentes no papel de mau sujeito ao apresentarmos dados que os descreve dessa forma.
4. E para completar de forma sistemática a negociação, perguntas direcionadas enriquecerão os argumentos e ajudarão o cliente tomar a decisão com informações solidas e que justificam o acordo.

# E por quê?

1. Essas e outras técnicas de negociação serão utilizadas por serem eficazes em situações práticas e comprovadas. O conjunto dessas técnicas juntamente com a habilidade no manuseio e escolha certa, torna a negociação muito mais próxima do objetivo pretendido. Conhecer essas técnicas não só contribui a favor dos nossos argumentos, como também nos ajuda a combatê-las quando nossos clientes utilizá-las.
2. Utilizar técnicas entendidas e estudadas, torna a negociação sob controle e facilmente conduzida aos objetivos pretendidos.

Bibliografia:

NEG\_Técnicas de Negociação (APS)\_Alexandre P. Simões 2016 (40 NEG) – SÃO PAULO 2016.

Apostila sobre Técnicas de Negociação (FIAP) 40NEG (APS) – SÃO PAULO 2016.

A NEGOCIAÇÃO NA MEDIAÇÃO DE CONFLITOS\_ ANTONIO DONIZETE EVANGELISTA DE SOUZA – SÃO PAULO 2015.